

**An Analysis toward Marketing System of Rubber (*Havea brasiliensis*)
at Rupert Island of Bengkalis Regency
Riau Province**

Priyandi (0706120621)

Supervised by: Ir. Cepriadi, M.Si and Jum'atriYusri, S.Pt, M.Si

Agriculture Faculty of Riau University

Andy_riau@ymail.com/0812 6884 387

ABSTRACT

The objective of this research is (1) to analyse the margin, profits, and efficiency of Rubber marketing, (2) to find which marketing access is the most profitable for the rubber farmer, (3) to find the relation of the farmers with the marketing institutes or merchants, and (4) to identify the problems faced by the farmers and merchants in rubber marketing. The writer used survey method to collect the data. There were two kinds of respondent in this research taken by using *Snaw Ball* method; the farmers and the merchants. Those samples consisted of 75 rubber farmers and 12 merchants. The research findings show that the total of margins are Rp 8.000,00/kg at marketing access 1 and Rp 6.500,00/kg in marketing access 2. The efficiencies of marketing are 19% in the marketing access 1, by the profits of Rp 7,733.00/kg obtained by the farmers but 17% in marketing access 2 by the higher profits of Rp 8,907.81/kg. The problems faced by the farmers are getting into debt (33,67%), and the lowest comes from the less available fertilizer. (3.33%). The problems faced by the merchants in marketing access 1 are cost rivalry (50,00%), the destroyed road and the highly water contained (33.34%). The dominant relation of the farmers with the marketing institutes or merchants of rubber at Rupert Island of Bengkalis Regency in the marketing access 1 is as close friends for 9 farmers 15%, while the lowest is as relatives and cousin 6 persons or 6,66%. Finally, in the marketing access 2, the dominant relation of the farmers with the marketing institutes or merchants is unrelated 8 people or 53.33% and the lowest is friends of 2 people or 13,34%.

Keywords : Marketing system, Rubber

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Perkebunan mempunyai kedudukan yang sangat penting di dalam pengembangan pertanian baik di tingkat nasional maupun di tingkat regional. Tanaman perkebunan merupakan tanaman perdagangan yang cukup potensial, salah satu yaitu tanaman karet. Data luas produksi tanaman perkebunan tahun 2012 yang didapatkan dari Dinas Perkebunan Provinsi Riau menunjukkan luas tanaman komoditi karet yakni 504.139 ha dengan total produksi 333.069 ton (Dinas Perkebunan Riau, 2012).

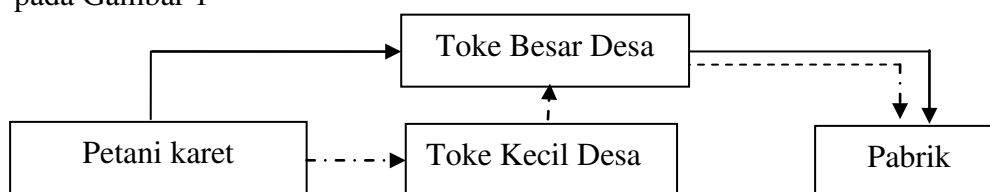
Tingkat pendapatan di sektor perkebunan komoditas utama di Provinsi Riau pada tahun 2010 dan 2011, dapat dilihat dari Tabel 1 berikut ini :

Tabel 1. Tingkat pendapatan petani komoditas utama di Provinsi Riau tahun 2010 dan 2011

No	Komoditas	2010 Rp/KK	2011 Rp/KK	Persentase
1	Kelapa sawit	39.526.001	46.311.176	17,17%
2	Karet	12.802.263	18.279.092	42,78%
3	Kelapa	9.665.058	12.262.056	26,87%
	Rata-rata	20.664.441	25.617.440	23,97%

Sumber : Dinas Perkebunan Riau, 2012.

Jika dilihat dari tingkat pendapatan petani komoditas utama pada tahun 2010 dan 2011, dapat diketahui pendapatan petani mengalami kenaikan, terutama untuk komoditi karet, dari Rp 12.802.263/KK pada 2010 menjadi Rp 18.279.092/KK atau meningkat sebesar 42,78%, pada tingkat kedua komoditas kelapa sawit yakni dari Rp 39.526.001/KK pada 2010 menjadi Rp 46.311.176 pada tahun 2011. Komoditi karet merupakan salah satu potensi di bidang perkebunan di Pulau Rupat yang menjadi andalan masa kini dan masa yang akan datang. Melihat hal tersebut tidak dapat dipungkiri bahwa potensi pertanian pada komoditi karet mempunyai prospek yang cukup besar bagi sumber pendapatan dan juga sebagai pembangunan daerah. Pada umumnya saluran pemasaran karet rakyat yang dilakukan petani karet swadaya di Pulau Rupat Kabupaten Bengkalis dapat dilihat pada Gambar 1



Gambar 1. Saluran pemasaran karet yang dilakukan petani karet di Pulau Rupat Kabupaten Bengkalis.

Rumusan Masalah

Saluran pemasaran karet yang ada di Pulau Rupat memperlihatkan bahwa petani karet pada umumnya menjual karet melalui pedagang. Berangkat dari permasalahan tersebut, maka dalam penelitian ini penulis tertarik mengangkat tentang “Analisis Sistem Pemasaran Karet (*Havea brasiliensis*) di Pulau Rupat Kabupaten Bengkalis Propinsi Riau”, sehingga memunculkan pertanyaan:

1. Berapakah margin, efisiensi dan keuntungan pemasaran karet?
2. Saluran pemasaran mana yang paling menguntungkan bagi petani karet?

3. Bagaimana hubungan antara petani dengan pedagang karet?
4. Apa permasalahan yang dihadapi oleh petani, pedagang dalam hal pemasaran karet?

Tujuan Penelitian

Secara umum tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pemasaran karet di Kecamatan Rupert Kabupaten Bengkalis dan dapat menjadi acuan bagi penelitian lanjutan. Secara spesifik tujuan dari penelitian ini adalah untuk :

1. Menganalisa margin, efisiensi, dan keuntungan pemasaran karet.
2. Mengetahui saluran pemasaran mana yang paling menguntungkan bagi petani karet.
3. Mengetahui bagaimana hubungan antara petani dengan pedagang karet.
4. Mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi oleh petani dan pedagang dalam pemasaran karet.

METODE PENELITIAN

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Pulau Rupert, yakni di Kecamatan Rupert dan Rupert Utara dimana di setiap kecamatan diambil satu desa yakni Desa Pangkalan Nyirih dan Desa Kadur. Pemilihan lokasi ini dengan pertimbangan bahwa kedua desa tersebut adalah desa penghasil karet yang cukup besar yang ada di Pulau Rupert, dan mayoritas masyarakatnya bekerja pada perkebunan karet. Penelitian dilakukan pada bulan Mei 2013, mulai dari usulan penelitian sampai menyelesaikan laporan hasil penelitian.

Metode Pengambilan Sampel

Penelitian ini menggunakan metode survey dan sampel yang diambil terdiri dari petani karet dan lembaga pemasaran (pedagang). Pengambilan sampel petani dan pedagang dilakukan secara *Snaw Ball* yaitu metode pengambilan sampel secara berantai. Jumlah sampel dalam penelitian ini sebanyak 87 sampel yang terdiri dari 75 petani dan 12 pedagang. Secara spesifik pengambilan sampel petani dan pedagang dimulai dari pedagang besar, kemudian ke pedagang desa dan selanjutnya sampai ke petani. Data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi data primer dan data skunder.

Analisis Data

Margin Pemasaran

Margin pemasaran merupakan perbedaan antara harga yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima petani. Menurut Hanafiah dan Saefudin (1986), Untuk menghitung margin pemasaran digunakan rumus yaitu:

$$M = H_k - H_p$$

Keterangan :

M = Margin Pemasaran (Rp/Kg)

H_k = Harga yang dibayarkan konsumen akhir (Rp/Kg)

H_p = Harga yang diterima petani produsen (Rp/Kg)

Keuntungan Pemasaran

Untuk menghitung keuntungan pemasaran maka dapat menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\pi = H_j - (H_b + \text{Cost})$$

Keterangan :

Hj = Harga Jual

Hb = Harga Beli

Cost = Biaya Pengeluaran

Efisiensi Pemasaran

Menurut Soekartawi (1993), Efisiensi pemasaran merupakan nisbah antara total biaya dengan total nilai produk yang dipasarkan, dapat dirumuskan:

$$EP = \frac{TB}{TNP} \times 100 \%$$

Keterangan :

EP = Efisiensi Pemasaran

TB = Total Biaya (Rp/Kg)

TNP = Total Nilai Produk (Rp/Kg)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Petani Karet

Umur Petani Karet

Data hasil penelitian tentang umur petani karet di Kecamatan Rupert Kabupaten Bengkalis dapat dilihat pada Tabel 2:

Tabel 2. Tingkat umur petani karet di Pulau Rupert Kabupaten Bengkalis

No	Umur (tahun)	Laki-laki (jiwa)	Perempuan (jiwa)	Total	Persentase
1	0 s/d 20	-	-	-	-
2	21 s/d 40	25	1	26	34.67%
3	41 s/d 60	44	5	49	65.33%
Jumlah		69	6	75	100.00%

Sumber : Data Olahan, 2013

Tabel 2 menunjukkan bahwa umur petani responden masih berada pada usia yang produktif. Jika dirinci lebih detail, tingkat umur petani paling banyak berada pada rentang 41 s/d 60 tahun sebanyak 49 orang atau 65.33%, kemudian diikuti oleh tingkat umur pada usia 21 s/d 40 tahun sebanyak 26 orang atau 34.67%.

Tingkat Pendidikan

Disamping faktor umur, dalam mengelola suatu usahatani juga sangat dipengaruhi oleh tingkat pendidikan petani. Tingkat pendidikan merupakan faktor sangat penting yang menentukan tingkat kecakapan petani dalam menjalankan tugas serta fungsinya baik sebagai manajer maupun juru tani. Semakin tinggi tingkat pendidikan seorang petani maka semakin mudah menerima masukan dan saran dalam mengelola usahanya. Data hasil penelitian tentang tingkat pendidikan di Kecamatan Rupert Kabupaten Bengkalis dapat dilihat pada Tabel 3:

Tabel 3. Tingkat pendidikan petani karet di Pulau Rupat Kabupaten Bengkalis.

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (jiwa)	Persentase
1	Tidak Tamat SD	2	2.67%
2	SD	15	20.00%
3	SMP/SLTP	18	24.00%
4	SMA/SLTA	36	48.00%
5	S1	4	5.33%
Jumlah		75	100.00%

Sumber : Data Olahan, 2013

Tabel 3 di atas dapat dilihat bahwa tingkat pendidikan petani sudah bagus, dimana ada 36 orang atau 48.00% tingkat pendidikannya sudah SMA/SLTA, kemudian ada 18 orang atau 24.00% petani tamatan SMP/SLTP, selanjutnya ada 15 orang atau 20.00% tamatan SD, namun sudah ada petani yang tingkat pendidikannya mencapai ke perguruan tinggi yaitu 4 orang atau 5.33% dan yang tidak tamat SD ada 2 orang atau 2.67%.

Jumlah Tanggungan Keluarga

Data hasil penelitian tentang tingkat tanggungan keluarga di Kecamatan Rupat Kabupaten Bengkalis dapat dilihat pada Tabel 4:

Tabel 4. Tingkat tanggungan keluarga petani karet di Pulau Rupat Kabupaten Bengkalis.

No	Jumlah Tanggungan	Jumlah (jiwa)	Persentase
1.	1 s/d 2	18	24.00%
2.	3 s/d 4	31	41.33%
3.	5 s/d 6	26	34.67%
Jumlah		75	100.00%

Sumber : Data Olahan, 2013

Tabel 4 dapat dilihat bahwa jumlah tanggungan keluarga petani paling banyak yaitu berada pada kelompok 3 s/d 4 orang yaitu sebanyak 31 orang atau 41.33%, kemudian kelompok 5 s/d 6 yaitu sebanyak 26 orang atau 34.67% dan yang paling sedikit adalah kelompok 1s/d2 yaitu sebanyak 18 orang 24.00%, dengan rata-rata jumlah tanggungan 4 orang, sehingga dapat disimpulkan bahwa keluarga petani responden termasuk keluarga yang ideal.

Pengalaman Usahatani

Data hasil penelitian tentang pengalaman berusahatani karet di Kecamatan Rupat Kabupaten Bengkalis dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Tingkat pengalaman petani dalam berusahatani karet di Pulau Rupat Kabupaten Bengkalis.

No.	Pengalaman berusahatani (tahun)	Jumlah (jiwa)	Persentase
1	0 s/d 5	-	-
2	6 s/d 10	36	48.00%
3	11 s/d 15	32	42.67%
4	16 s/d 20	7	9.33%
Jumlah		75	100.00%

Sumber : Data Olahan 2013.

Tabel 5 menunjukkan pengalaman berusahatani yang dilakukan petani karet terbanyak yaitu selama 6 s/d 10 tahun sebanyak 36 orang atau 48.00%, kemudian pengalaman usahatani selama 11 s/d 15 tahun sebanyak 32 orang atau 42.67%, kemudian pengalaman usahatani selama 16 s/d 20 tahun sebanyak 7 orang atau 9.33% dan tingkat pengalaman 0 s/d 5 tidak ada atau 0.00%. Pengalaman rata-rata petani dalam berusahatani karet 10 tahun.

Profil Pedagang

Umur Pedagang

Umur adalah rentang kehidupan yang diukur dengan tahun. (Imur adalah lamanya hidup dalam tahun yang dihitung sejak dilahirkan. Umur juga sangat berpengaruh terhadap kemampuan berfikir dan pengambilan keputusan. Data hasil penelitian tentang umur pedagang karet di Kecamatan Rupat Kabupaten Bengkalis dapat dilihat pada Tabel 6 berikut:

Tabel 6. Tingkat umur pedagang karet di Pulau Rupat Kabupaten Bengkalis.

No	Umur (tahun)	Jenis kelamin (jiwa)		Jumlah (jiwa)	Persentase
		Laki-laki	Perempuan		
1	0 s/d 10	-	-	-	-
2	11 s/d 20	-	-	-	-
3	21 s/d 30	-	-	-	-
4	31 s/d 40	2	1	3	25.00%
5	41 s/d 50	5	-	5	41.67%
6	51 s/d 60	2	2	4	33.33%
Jumlah		9	3	12	100.00%

Sumber: Data Olahan, 2013

Tabel 6 menunjukkan bahwa umur pedagang paling banyak berada pada rentang 41 s/d 50 tahun sebanyak 5 orang atau 41.67%, kemudian diikuti oleh tingkat umur pada usia 51 s/d 60 tahun sebanyak 4 orang yakni 2 pedagang laki-laki dan 2 pedagang perempuan atau 33.33%, dan selanjutnya yang terakhir tingkat umur pedagang pada usia 31 s/d 40 tahun sebanyak 3 orang yakni 2 pedagang laki-laki dan 1 pedagang perempuan atau 25.00%.

Tingkat Pendidikan

Data hasil penelitian tentang tingkat pendidikan pedagang di Kecamatan Rupat Kabupaten Bengkalis dapat dilihat pada Tabel 7:

Tabel 7. Tingkat pendidikan pedagang karet di Pulau Rupat Kabupaten Bengkalis.

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (jiwa)	Persentase
1	Tidak Tamat SD	-	-
2	SD	1	8.33%
3	SMP/SLTP	4	33.33%
4	D3	2	16.67%
5	SMA/SLTA	2	16.67%
6	SI	3	25.00%
Jumlah		12	100.00%

Sumber: Data Olahan, 2013

Dari Tabel 7 menunjukkan bahwa tingkat pendidikan pedagang relatif bagus, dimana ada 4 orang atau 33.33% tingkat pendidikannya sudah SMP/SLTP, kemudian ada 3 orang atau 25.00% pedagang tamatan S1, selanjutnya ada 2 orang atau 16.67% tamatan D3, dan selebihnya 2 orang tamatan SMA atau 16.67% dan 1 orang tamatan SD atau 8.33%.

Jumlah Tanggungan Keluarga

Data hasil penelitian tentang tingkat tanggungan keluarga pedagang di Kecamatan Rupat Kabupaten Bengkalis dapat dilihat pada Tabel 8:

Tabel 8. Jumlah tanggungan pedagang karet di Pulau Rupat Kabupaten Bengkalis.

No	Jumlah tanggungan (jiwa)	Jumlah (jiwa)	Persentase
1	1 s/d 2	6	50.00%
2	3 s/d 4	4	33.33%
3	5 s/d 6	2	16.67%
Jumlah		12	100.00%

Sumber : Data Olahan, 2013.

Dari Tabel 8 dapat dilihat bahwa jumlah tanggungan keluarga pedagang karet paling banyak yaitu berada pada kelompok 1 s/d 2 orang yaitu sebanyak 6 orang 50.00%, kemudian kelompok 3 s/d 4 yaitu sebanyak 4 orang atau 33.33% dan yang terakhir adalah kelompok 5 s/d 6 yaitu sebanyak 2 orang atau 16.67%, sehingga dapat disimpulkan bahwa keluarga pedagang responden termasuk keluarga yang sedang.

Pengalaman Berdagang

Pengalaman pedagang dalam berdagang merupakan salah satu faktor yang menentukan petani dalam mengambil keputusan. Dalam pengelolaan dagangannya tidak lepas dari penentuan keputusan-keputusan yang akan diambil untuk pengelolaan dan kelangsungan usaha tersebut. Data hasil penelitian tentang pengalaman pedagang dalam berdagang karet di Kecamatan Rupat Kabupaten Bengkalis dapat dilihat pada Tabel 9:

Tabel 9. Tingkat pengalaman berdagang karet di Pulau Rupat Kabupaten Bengkalis.

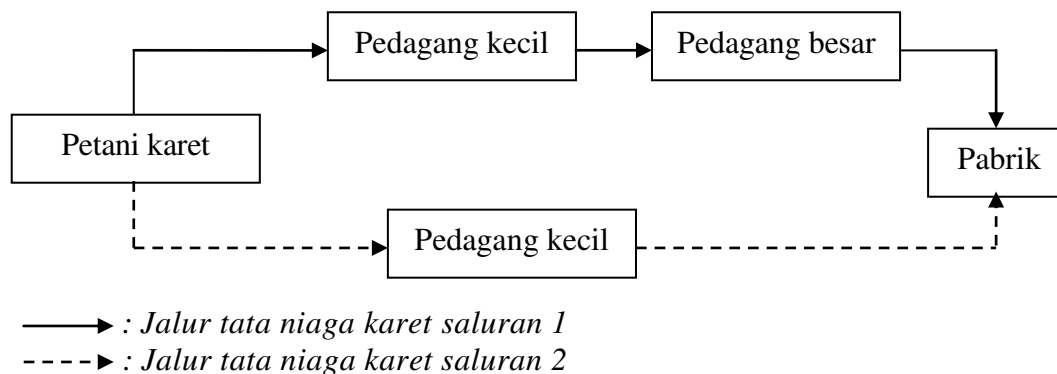
No	Tingkat pengalaman	laki-laki (jiwa)	Perempuan (jiwa)	Jumlah (jiwa)	Persentase
1	0 s/d 10	3	1	4	33.33%
2	11 s/d 20	5	2	7	58.33%
3	21 s/d 30	1	-	1	8.33%
Jumlah		9	3	12	100.00%

Sumber : Data Olahan 2013.

Dari Tabel 9 dapat dilihat bahwa pengalaman berdagang yang dilakukan pedagang karet terbanyak yaitu selama 11 s/d 20 tahun sebanyak 7 orang atau 58.33%, kemudian pengalaman berdagang selama 0 s/d 10 tahun sebanyak 4 orang atau 33.33%, dan tingkat pengalaman paling sedikit pada 21s/d30 tahun ada 1 orang atau 8.33%. Pedagang karet memang mempunyai pengalaman berdagang yang sudah lama dikarenakan pekerjaan sebagai pedagang sudah dimulai sejak lama dan merupakan profesi yang digeluti secara terus menerus.

Saluran Pemasaran Karet di Pulau Rupert

Saluran pemasaran karet yang ada di Pulau Rupert Kabupaten Bengkalis dapat dilihat pada gambar dibawah ini:

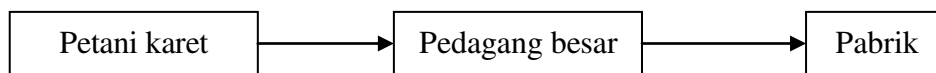


Gambar diatas dapat disimpulkan bahwa jalur tataniaga karet yang terjadi di Pulau Rupert Kabupaten Bengkalis adalah jalur tata niaga 1 dan tata niaga 2 dimana petani menjual hasil karetnya ke pedagang pengumpul kemudian dilanjutkan ke pedagang besar dan seterusnya ke pabrik olahan karet. Kemudian jalur pemasaran karet yang kedua petani menjual ke pedagang besar langsung kemudian ke pabrik olahan karet. Berdasarkan hasil penelitian, saluran karet paling dominan dilalui oleh petani ada 2 bentuk saluran pemasaran yang dapat di lihat pada gambar 3.



Gambar 3. Saluran Pemasaran karet 1 di Pulau Rupert Kabupaten Bengkalis.

Dari Gambar dapat dilihat bahwa saluran pemasaran yang dilalui petani dalam memasarkan karet ke tempat pengolahan karet atau pabrik bokar (Bahan Olahan Karet). Sistem pembayaran yang dilakukan pada saluran 1 adalah dengan pembayaran tidak tunai. Beberapa alasan petani mau menjual ke pedagang kecil karena kedekatan yang telah terbina dengan baik antara petani dengan pedagang, selain itu juga karena petani tidak mau mengambil resiko dimana pada waktu penghujan atau musim kemarau petani mendapatkan hutang dari pedagang.



Gambar 4. Saluran Pemasaran karet 2 di Pulau Rupert Kabupaten Bengkalis.

Dari Gambar dapat dilihat bahwa saluran pemasaran yang dilalui petani dalam memasarkan karet ke tempat pengolahan karet atau pabrik bokar (Bahan Olahan Karet). Beberapa alasan petani mau menjual ke pedagang besar karena petani mendapatkan pelayanan yang baik seperti ketepatan berat/volume penimbangan hasil panen, penimbangan yang tidak begitu merugikan petani, serta potongan yang standar (potongan berat sebesar 5% karena jumlah kadar air yang ada pada karet).

Analisis Pemasaran

Saluran Pemasaran 1.

Pada saluran 1 ini terdapat dua lembaga pemasaran yang terlibat yaitu pedagang pengumpul dan pedagang besar. Alur yang terjadi pada saluran 1 adalah petani menjual ke pedagang desa dengan harga Rp. 9.500,00/kg, pedagang akan mengambil karet petani ditempat petani mengumpulkan hasil (TPH) karet, yang biasanya TPH tersebut dekat dengan jalan poros, maka dengan itu petani harus mengeluarkan tambahan berupa biaya lansir selain itu kadar air yang tinggi maka akan terjadi potongan dari pedagang sebesar 5% dari berat total penjualan, petani memperoleh pendapatan sebesar Rp. 8,258.00/kg, berhubung karena usahatani tanaman karet tidak dilakukan analisa usaha taninya oleh sebab itu untuk melihat keuntungan yang diperoleh petani dalam memasarkan karetnya digunakan pendekatan pada analisis usahatani karet yang dilakukan oleh penelitian Sufre Vobeandri (2009) sebesar Rp.1.241,00/kg maka keuntungan petani diperoleh Rp. 7.733,00/kg.

Dari Tabel 10 dapat dijelaskan bahwa pedagang desa menjual kembali ke pedagang besar dengan harga Rp. 11.500,00/kg, maka pedagang pengumpul mendapatkan margin sebesar Rp. 2.000,00/kg dengan biaya pemasaran sebesar Rp. 540.00/kg, biaya pemasaran ini terdiri dari biaya pengangkutan/bongkar karet, biaya penimbangan dan biaya penyusutan karet, hal ini terjadi karena karet yang baru dibeli dari petani mengandung kadar air yang tinggi dan biasanya penyusutan berkisar 2% dari berat total, sistem pembayaran yang dilakukan oleh pedagang besar ke pedagang pengumpul dilakukan secara langsung. Perlakuan yang diberikan oleh pedagang pengumpul ke karet untuk mengurangi penyusutan adalah dengan merendam karet ke parit atau ke kolam. Keuntungan pemasaran yang diperoleh oleh pedagang adalah Rp. 1,460.00/kg.

Pedagang besar menjual ke pabrik dengan harga Rp. 17.500,00/kg dengan margin pemasaran sebesar Rp. 6.000,00/kg dan biaya pemasaran sebesar Rp. 968.75/kg yang terdiri dari semua kegiatan pemasaran dalam penjualan karet ke pabrik seperti biaya upah muat, pph dan penyusutan. Pemotongan karet dilakukan pedagang dikarenakan kadar air karet yang tinggi sehingga berakibat terhadap penyusutan karet, besarnya jumlah penyusutan berkisar 1,25% dari berat total. Perlakuan yang diberikan oleh pedagang besar ke karet untuk mengurangi penyusutan adalah dengan menyiram karet dan ditutup dengan kembes supaya tidak terkena sinar matahari yang bisa membuat penyusutan bertambah cepat. Keuntungan pemasaran yang diperoleh oleh pedagang besar adalah Rp. 5.031.25/kg. Sistem pembayaran yang dilakukan oleh pabrik ke pedagang besar adalah tunai dan efisiensi saluran satu sebesar 19%. Biaya usahatani yang digunakan dalam penelitian ini adalah biaya usahatani dari hasil penelitian Sufre Vobeandri pada tahun 2009, hal ini dilakukan karena pada penelitian ini tidak meneliti tentang biaya usahatani.

Tabel 10. Analisis saluran pemasaran karet 1 per kg di Pulau Rupat Kabupaten Bengkalis.

Biaya/Harga (Rp/kg)	Saluran Pemasaran 1		Saluran 1 Pulau Rupat	Total Margin (Rp)	Total Biaya (Rp)	Efisiensi Pemasaran
	Kec. Rupat	Kec. Rupat Utara				
Petani					3,275.75	
Harga Jual	9,500.00	9,500.00	9,500.00	8,000.00		19%
Biaya : pemotongan 5%	475.00	475.00	475.00		1.767.00	
Upah muat	50.00	50.00	50.00			
Biaya usahatani	*1.242.00	*1.242.00	*1.242.00			
Total biaya pemasaran	1,767.00	1,767.00	1,767.00			
Pendapatan petani	8,258.00	8,258.00	8,258.00			
Keuntungan	7,733.00	7,733.00	7,733.00			
Harga beli ped. kecil	9,700.00	9,300.00	9,500.00		540.00	
Biaya : Penyusutan 2%	194.00	186.00	190.00			
- Penimbangan	153.00	147.00	150.00			
- Bongkar	200.00	200.00	200.00			
Total biaya pemasaran	547.00	533.00	540.00			
Margin Pemasaran	1,900.00	2,100.00	2,000.00			
Keuntungan	1,353.00	1,567.00	1,460.00			
Harga Jual	11,600.00	11,400.00	11,500.00			
Harga beli ped besar	11,600.00	11,400.00	11,500.00		968.75	
Biaya : Penyusutan 1,25%	145.00	142.50	143.75			
- Muat	150.00	150.00	150.00			
- Bongkar	100.00	100.00	100.00			
- Pph 0,5%	580.00	570.00	575.00			
Total biaya pemasaran	975.00	962.50	968.75			
Margin Pemasaran	6,400.00	5,600.00	6,000.00			
Keuntungan	5,425.00	4,637.50	5,031.25			
Harga Jual	18,000.00	17,000.00	17,500.00			
*Sufre Vobeandri (2009)						

Sumber: Data Olahan, 2013

Saluran Pemasaran 2

Margin pemasaran merupakan selisih antara harga yang dibayar oleh konsumen akhir dengan harga yang diterima produsen. Komponen dari margin pemasaran adalah biaya-biaya yang diperlukan lembaga pemasaran untuk melakukan fungsi-fungsi pemasaran dan keuntungan lembaga pemasaran (Sudiyono, 2001). Lembaga-lembaga yang terlibat dalam saluran satu yaitu pedagang besar, Untuk melihat analisis pemasaran pada saluran pemasaran 2 dapat dilihat pada Tabel 13.

Berdasarkan Tabel 13 terlihat bahwa total margin Rp.6.500,00/kg, kemudian petani menjual ke pedagang besar dengan harga Rp.11.000,00/kg dengan biaya pemasaran sebesar Rp. 2,092.19/kg. Pedagang besar menjual ke pabrik dengan harga Rp.17.500,00/kg dengan biaya pemasaran yang dikeluarkan pedagang besar Rp. 937,50/kg, dengan margin yang diterima pedagang besar sebesar Rp. 6,500,00/kg. Pada Tabel 14 menunjukkan keuntungan pemasaran yang terdapat pada saluran 2 sebesar Rp. 8,907.81/kg dengan jumlah

bagian yang diterima petani sebesar Rp.9.758.00/kg. Untuk melihat analisis pemasaran pada Saluran Pemasaran 2 dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 11. Analisis saluran pemasaran karet 2 (dua) per/kg di Pulau Rupert Kabupaten Bengkalis.

Biaya/Harga (Rp/kg)	Saluran Pemasaran 2		Saluran 2 Pulau Rupert	Total Marjin	Total Biaya	Efisiensi pemasaran
	Kec. Rupert	Kec. Rupert Utara				
Petani					3,029.69	
Harga Jual	11,500.00	10,500.00	11,000.00	6,500.00		17%
Biaya : Potongan 5%	575.00	525.00	550.00		2,092.19	
Transportasi	450.00	150.38	300.19			
Biaya usahatani	1,242.00	1,242.00	1,242.00			
Total biaya pemasaran	2,267.00	1,917.38	2,092.19			
Pendapatan petani	10,258.00	9,258.00	9,758.00			
Keuntungan	9,233.00	8,582.63	8,907.81			
Harga beli toke besar desa	11,500.00	10,500.00	11,000.00			
Biaya : Penyusutan 1.25%	143.75	131.25	137.50		937.50	
- Muat	150.00	150.00	150.00			
- Bongkar	100.00	100.00	100.00			
- Pph 0,5%	575.00	525.00	550.00			
Total biaya pemasaran	968.75	906.25	937.50			
Margin Pemasaran	6,500.00	6,500.00	6,500.00			
Keuntungan	5,531.25	5,593.75	5,562.50			
Harga Jual	18,000.00	17,000.00	17,500.00			

Surve Vobeandri (2009)

Sumber: Data Olahan, 2013

Bentuk Hubungan Antara Petani Karet dengan Pedagang.

Manusia sebagai makhluk sosial hidup dalam berbagai lingkungan yang dimilikinya. Hal ini disebabkan karena manusia usahanya untuk melangsungkan kehidupannya selalu bergantung kepada orang lain yang terdapat pada lingkungannya tersebut. Ketergantungan ini terbentuk dalam interaksi sosial yang berkelanjutan pada lingkungan dan dapat pula terbentuk pertalian antara pihak-pihak yang berinteraksi, begitu juga dengan hubungan *patron-client* yang bersifat mutual. Berdasarkan hasil penelitian, bentuk hubungan antara petani karet dengan pedagang karet dapat dilihat pada Tabel 12.

Tabel 12. Bentuk Hubungan Antara Petani Karet Dengan Pedagang Karet Di Pulau Rupert Kabupaten Bengkalis.

No	Hubungan petani dengan pedagang	Jumlah petani (jiwa)	Persentase
1	Saudara dekat	4	6.67%
2	Teman dekat saja	9	15.00%
3	Sudah lama kenal	7	11.67%
4	Kakak sepupu	2	3.33%
5	Sepupu jauh	2	3.33%
6	Baik dengan petani	6	10.00%
7	Suka membantu	8	13.33%
8	Jarak kebun dengan pedagang dekat	5	8.33%
9	Tidak ada hubungan apa-apa	7	11.67%
10	Sudah lama menjalin hubungan baik	3	5.00%
11	Sudah merasa nyaman saja	7	11.67%
Jumlah		60	100.00 %

Sumber : Data Olahan, 2013

Dari Tabel 12 menunjukkan bahwa bentuk hubungan antara petani karet dengan pedagang karet di Pulau Rupat Kabupaten Bengkalis paling banyak hubungan teman dekat saja sebanyak 9 petani atau sebesar 15%, kemudian hubungan antara petani karet dengan pedagang karet suka membantu sebanyak 8 petani atau sebesar 13,33%, selain itu hubungan antara petani karet dengan pedagang karet sudah lama kenal sebanyak 7 petani atau sebesar 11,67%. Hubungan antara petani karet dengan pedagang karet yang terkecil yaitu saudara jauh dan sepupu jauh sebanyak 6 orang atau sebesar 6,66%.

Pada hubungan *patron-client* telah berlangsung lama didalam masyarakat petani karet tradisional. Hubungan *patron-client* memiliki system ketergantungan yang sangat kuat sekali, dimana segala aktivitas masyarakat petani karet dalam upaya pemenuhan kebutuhannya melibatkan *patronnya*, karena mereka tidak bias melakukannya sendiri tanpa *patronnya* yaitu pedagang, ditambah lagi mereka tidak mau menerima resiko dan ini akan memperkuat posisi pedagang terhadap petani karet. Petani karet yang menjual ke pedagang memiliki hubungan yang erat dengan pedagang. Hubungan yang erat ini disebabkan karena petani diberi hutang oleh *patronnya* jika sewaktu-waktu membutuhkan uang untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, biaya pendidikan anak dan juga biaya perawatan lahan. Hubungan inilah yang membuat petani merasa dilindungi oleh *patronnya* sehingga akan sangat sulit untuk berpindah ke pedagang lainnya ataupun menjual ke lain hasil karetnya.

Sebagian petani merasa dirugikan karena harga di tingkat pedagang (Rp 9.500,00/kg pada bulan Mei 2013) tempat mereka berhutang lebih rendah berbanding pedagang lain, padahal pedagang besar tempat pedagang kecil menjual karet sama (selisih Rp 500, - Rp 1.000, bulan Mei 2013). Petani terpaksa menjual hasil karetnya karena banyak faktor, diantaranya karena hutang. Susahnya untuk keluar dari hunungan *patronclient* karena jika petani tidak ada hutang maka pedagang akan menawarkan hutang kepada petani supaya petani tidak bisa terlepas dari pedagang. Berdasarkan hasil penelitian, bentuk hubungan antara petani karet dengan pedagang karet pada saluran 2 dapat dilihat pada Tabel 13.

Tabel 13. Bentuk hubungan antara petani dengan pedagang karet pada saluran 2 di Pulau Rupat Kabupaten Bengkalis.

No	Hubungan petani dengan pedagang	Jumlah petani (jiwa)	Persentase
1	Teman saja	1	6.67%
2	Sudah lama kenal	2	13.33%
3	Tidak ada hubungan apa-apa	8	53.33%
4	Sudah lama menjalin hubungan baik	3	20.00%
5	Nyaman saja	1	6.67%
Jumlah		15	100.00%

Sumber : Data Olahan, 2013

Tabel 13 di atas menunjukkan bahwa bentuk hubungan antara petani karet dengan pedagang karet di Pulau Rupat Kabupaten Bengkalis paling banyak tidak ada hubungan apa-apa sebanyak 8 petani atau sebesar 53.33%, kemudian sudah lama menjalin hubungan baik sebesar 20.00%, kemudian sudah lama kenal sebesar 13.33%. Hubungan antara petani karet dengan pedagang karet yang terkecil paling kecil pada hubungan teman saja dan nyaman saja sebesar 13.34%. Salah satu alasan petani langsung menjual ke pedagang besar karena mereka tidak punya hutang dan juga tidak ada tanggungan yang besar dalam kehidupannya, selain itu petani mempunyai lahan yang cukup luas.

Permasalahan

Permasalahan Yang Dihadapi Petani

Berdasarkan hasil penelitian di Pulau Rupat, kendala-kendala yang dihadapi petani karet dapat dilihat pada Tabel 14.

Tabel 14. Permasalahan petani karet di Pulau Rupat Kabupaten Bengkalis.

No	Kendala yang dihadapi petani karet	Jumlah petani (jiwa)		Persentase	
		Ya	Tidak	Ya	Tidak
1.	Harga ditentukan oleh pedagang	12	4	20,00%	6,67%
2.	Saprodi / pupuk tidak tersedia	2	2	3,33%	3,33%
3.	Berhutang	22	2	36,67%	3,33%
4.	Modal tidak cukup	10	-	16,67%	-
5.	Masalah lainnya	5	1	8,33%	1,67%
Jumlah		51	9	85,00%	15,00%
Jumlah Total		60		100,00%	

Sumber : Data Olahan, 2013

Berdasarkan Tabel 14 di atas dapat dilihat bahwa kendala dominan yang dihadapi petani yaitu berhutang (33,67%) dan harga ditentukan oleh pedagang (20,00%) serta modal tidak cukup (16,67%). Dalam melakukan bertani sebanyak 22 petani karet (36,67%) dalam masalah karena berhutang yang tidak lunas-lunas, sehingga petani karet merasa kesulitan untuk keluar atau berpindah. Kemudian disisi lain sebanyak 12 petani karet atau 20,00% merasa dirugikan akan harga yang sangat kuat ditentukan oleh pedagang, tetapi disisi lain petani karet tidak bisa berbuat apa-apa karena selama ini petani karet sudah terikat atau ada hubungan *patron-client*. Permasalahan lain yang dihadapi oleh petani petani karet yaitu modal tidak cukup dalam menambah luas lahan perkebunan, pembelian pupuk, pembelian bibit unggul serta biaya replanting. Modal juga mempengaruhi status dimasyarakat, karena siapa yang mempunyai sesuatu yang berharga dalam jumlah yang banyak, akan dianggap masyarakat mempunyai kedudukan yang tinggi. Dalam hal ini yang mempunyai modal yang banyak yakni pedagang, sementara petani karet dalam pandangan masyarakat mempunyai kedudukan yang rendah.

Dalam masalah saprodi / pupuk tidak tersedia pada pedagang juga menjadi kendala dipetani karet, karena saprodi / pupuk tidak tersedia adalah salah satu faktor penunjang didalam meningkatkan produksi, namun petani tidak mampu membeli saprodi / pupuk karena harga mahal dan susah didapatkan oleh petani karet. Alternatif solusi yang dapat menyelesaikan permasalahan tersebut adalah harus ada lembaga yang menyediakan sarana produksi, seperti koperasi dan kelompok tani. Kombinasi yang tepat dalam penggunaan sarana produksi pertanian, khususnya pupuk dan herbisida yang sangat penting didalam meningkatkan produksi karet.

Permasalahan Yang Dihadapi Pedagang

Permasalahan adalah segala sesuatu yang menjadi hambatan atau keluhan yang dihadapi para pelaku pedagang, baik dari sisi pemasaran maupun sisi lain. Berdasarkan hasil penelitian di Pulau Rupat, kendala-kendala yang dihadapi pedagang karet dapat dilihat pada Tabel 15.

Tabel 15. Permasalahan pedagang karet di Pulau Rupat Kabupaten Bengkalis.

No	Kendala yang dihadapi pedagang karet	Jumlah Pedagang		Persentase (%)	
		Ya	Tidak	Ya	Tidak
1	Jalan yang kurang baik	2	-	16.67%	-
2	Persaingan harga	3	1	25.00%	8.33%
3	Kadar air tinggi	2	-	16.67%	-
4	Harga tidak stabil	3	-	25.00%	-
5	Masalah lainnya	1	-	8.33%	-
Jumlah		11	1	91.67%	8.33%
Jumlah Total		12		100%	

Sumber : Data Olahan, 2013

Berdasarkan Tabel 15 di atas dapat dilihat bahwa kendala dominan yang dihadapi pedagang yaitu persaingan harga dan harga tidak stabil (50,00%) kemudian jalan yang rusak dan kadar air tinggi (33.33%), kemudian permasalahan yang paling sedikit masalah lainnya (8.33%). Alternatif solusi untuk permasalahan persaingan harga adalah harus adanya peran dari Pemda yang bisa mengendalikan atau mematok harga yang netral sesuai dengan kondisi harga yang terjadi, hal tersebut perlu dilakukan supaya tidak adanya rasa isi hati antara pedagang desa.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di Pulau Rupat Kabupaten Bengkalis diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

- 1) Margin saluran pemasaran 1 sebesar Rp 8.000,00/kg, margin saluran pemasaran 2 sebesar Rp 6.500,00/kg, efisiensi pemasaran pada saluran 1 sebesar 19% dan efisiensi pemasaran pada saluran 2 sebesar 17%.
- 2) Saluran pemasaran yang menguntungkan yakni pada saluran kedua, hal ini terbukti dengan keuntungan yang diterima oleh petani sebesar Rp 8,907.81/kg, sementara pada saluran 1 keuntungan yang diterima oleh petani lebih kecil yaitu sebesar Rp 7.733.00/kg.
- 3) Bentuk hubungan antara petani dengan pedagang karet pada saluran 1 yang paling dominan hubungan teman dekat sebanyak 9 petani atau sebesar 15.00%, kemudian yang paling sedikit hubungan saudara dan sepupu jauh sebanyak 6 orang atau sebesar 6,66%, selanjutnya pada saluran 2 yang paling dominan tidak ada hubungan apa-apa sebanyak 8 petani atau sebesar 53.33%, kemudian yang paling sedikit karena teman saja dan nyaman saja sebanyak 2 orang atau sebesar 13,34%.
- 4) Permasalahan dominan yang dihadapi petani yaitu berhutang (33,67%) dan yang paling sedikit saprodi / pupuk tidak tersedia (3.33%). Permasalahan yang dihadapi pedagang pada saluran 1 yaitu persaingan harga dan harga tidak stabil (50,00%) kemudian jalan yang rusak serta kadar air tinggi (33.34%).

Saran

Berdasarkan hasil penelitian dapat diberikan beberapa saran sebagai berikut:

- 1) Upaya untuk meningkatkan efisiensi pemasaran karet di Pulau Rupat perlunya memperkecil margin pemasaran, dengan upaya membentuk kelompok-kelompok pemasaran di sentra-sentra produksi.
- 2) Petani membentuk suatu lembaga seperti kelompok tani supaya dapat memasarkan hasil panennya langsung ke pedagang besar, dan selain itu juga untuk meningkatkan harga jual atau penerimaan bagi petani.
- 3) Kepada pedagang apabila melakukan pemotongan 5 % dari total karet supaya melihat dari kualitas dari karet, supaya petani tidak merasa keberatan dan dirugikan dengan potongan tersebut.
- 4) Harus ada peran dari pemerintah daerah yang menyediakan sarana jalan, karena jalan adalah salah satu sarana dalam memperlancar didalam proses pemasaran.

DAFTAR PUSTAKA

- Dirjen Perkebunan. 2012. *Data Luas Lahan Perkebunan Karet di Provinsi Riau*.
- Hanafiah dan Saefudin. 1986. *Tataniaga Hasil Perikanan*. Universitas Indonesia Press, Jakarta.
- Sudiyono, A. 2001. *Pemasaran Pertanian*. Penerbit Universitas Muhammadiyah Malang, Malang.
- Soekartawi. 1993. *Prinsip Dasar Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian: Teori dan Aplikasi*. Rajawali Perss, Jakarta.
- Vobeandri Sufre. 2009. *Dampak Keberadaan Pabrik Crumb Rubber PT. Andalas Agrolestari Logas Terhadap Pendapatan Petani Karet di Kabupaten Kuantan Singingi*. Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Riau, Pekanbaru.